1 st ANNU EVENT!!!

FUN comes to Indonesia! The 1996 Indonesian

THEME PARKS

& LEISURE DEVELOPMENTS

CONFERENCE & WORKSHOP

18 - 20 MARCH 1996 ✦ MANDARIN ORIENTAL HOTEL ✦ JAKARTA

Please circulate to :
- ❑ Chief Executive Officers
- ❑ General Managers
- ❑ Managing Directors
- ❑ Financial Controllers
- ❑ Business Development Managers

5 KEY BENEFITS OF ATTENDING:

- ✓ **Analyse** the potential of the Indonesian market
- ✓ **Evaluate** the financing options available for a theme park development
- ✓ **Position** your products and services at Indonesia's only amusement industry show
- ✓ **Profit** from the collective experience of the experts in the industries
- ✓ **Gain** strategic insights and market intelligence, on every facet of your business

FEATURING KEY PRESENTATION FROM:

- ❑ **Gary Goddard,** Chief Executive Officer, **Landmark Entertainment Group,** USA
- ❑ **Richard Battaglia,** President, **Battaglia Associates Inc.,** USA
- ❑ **Phil Rickard,** Director, **PT Ariobimo Perkasa**
- ❑ **Thor Degelmann,** Principal, **Leisure Entertainment Development & Operations,** USA
- ❑ **Steve Moorhead,** Chairman, **Forrec Ltd.,** Canada
- ❑ **Mark Vlassopulos,** Managing Director, **Daedalus Development (Asia Pacific) Pte. Ltd.,** Singapore
- ❑ **Don Savant,** Director of Sales, **Iwerks Entertainment,** Hong Kong
- ❑ **Stephen de Lapp,** Managing Director, **Tourism Leisure Concepts,** Australia
- ❑ **Chu Tzu Hsu,** President, **CT Hsu International,** USA
- ❑ **Wolf Vierich,** Chairman, **World Waterpark Association,** USA
- ❑ **Arni Halling,** Vice President of Development, **Baker Leisure Group Inc.,** USA
- ❑ **Joe Gibbons,** General Manager, **Bali Ocean Magic**
- ❑ **Juan Uribe,** General Manager, **Leisure & Allied Industries,** Australia
- ❑ **Doug Williams,** Managing Director, **Gary Player Group,** USA
- ❑ **Rashid Abdul,** General Manager, **Fantasy Island,** Singapore
- ❑ **Nancy Martasuta,** Head of Planning and Development Division, **Mekarsari Fruit Park**
- ❑ **Wong Meng Sean,** Marketing Advisory-Retail Property, **Mulia Group**
- ❑ **Mike Barnes,** Managing Director, **Pacific Marinas,** Australia
- ❑ **Zain Rachman,** President Director, **PT Exotica**
- ❑ **Kenny Goh,** Managing Director, **Ken-Air Leisure Group,** Singapore
- ❑ Director, **Indonesian Consumers' Foundation**

9 CASE STUDIES

Organised by: PT PIRANTI BISNIS

In Association with: AIC Conferences — A Euromoney Company; cash box international — Gateway to the Coin-Op World; INSIDE TRACK — The Amusement and Theme Park Newspaper

Official Publications: INDONESIA PROPERTY REPORT; PROPERTI INDONESIA; GAMES & PARKS INDUSTRY

REGISTRATION FORM

☐ Please send me more details
☐ Please register me as follows

Name : .....
Position : .....
Address : .....
Tel. : .....
Fax : .....

Registration Fee :

☐ Conference and workshop : Rp. 3,400,000,- + 10% VAT
Group Discount : For 3 or more persons from the same organisation, a 10 % discount **applies.**

Method of Payment:
Crossed cheque or bank draft payable to:
PT Piranti Bisnis .
Payment is required with registration.

PT. PIRANTI BISNIS PLAZA CHAZE 5th FLOOR PODIUM. JL. JEND. SUDIRMAN KAV. 21 JAKARTA 12920 TEL. 62-21 5213416 FAX. 62-21 5213423

REGISTER NOW ON FAX (62-21) 521 34

Menutup dengan sempurna

danabrite, cat tembok acrylic bermutu tinggi yang mampu menutup pori-pori dinding dengan sempurna. Mencat lebih luas, halus permukaannya, lebih indah dan tahan lama.
Danabrite tidak mudah mengelupas, tidak mudah pudar serta mudah dibersihkan kembali. Membuat ruangan Anda selalu indah menawan.
Tersedia dalam aneka warna kesukaan Anda.
Danabrite dari Danapaints, ahli dan berpengalaman dalam dunia cat.

danabrite®

cat tembok acrylic

menutup permukaan dinding dengan sempurna.

DANAPAINTS

PT DANAPAINTS INDONESIA

JL. PEMUDA - PULOGADUNG, P.O. BOX 1093/JAT., JAKARTA 13010, INDONESIA, TELP : 62 - (021) - 4723322 (11 LINES), FAX. : 62 - (021) - 47113916, 4711376

EDDY KUNTADI

Pertemanan Adalah Aset Saya

Berawal dari sebuah biro konsultan arsitek, aktivis berbagai organisasi kepemudaan ini, kini memimpin 13 perusahaan di bawah bendera Grup Daksa. Jaringan usahanya terentang dari sektor properti, transportasi, perikanan, hingga media massa. "Pertemanan adalah aset saya," ujar Eddy tentang kiat bisnisnya.

Nama Eddy Kuntadi belakangan ini makin berkibar di panggung bisnis properti, khususnya pada subsektor perumahan. Padahal, ia tergolong pendatang baru di sektor ini. Lelaki kelahiran Bandung tahun 1955 itu, lewat kelompok usahanya Grup Daksa, saat ini memiliki dan memimpin 13 perusahaan yang sebagian besar diantaranya bergerak dalam pembangunan perumahan. Ia juga melebarkan sayap ke bisnis minyak dan gas bumi, perikanan, kawasan industri dan pariwisata. Terakhir, ia akan menekuni bisnis transportasi. Berkongsi dengan Mbak Tutut, dalam waktu dekat ini Eddy akan memasok bus angkutan umum di Jakarta yang berbahan bakar gas.

"Saya selalu berprinsip bahwa pertemanan adalah aset," ujar Eddy tentang kiat bisnisnya. Mungkin karena itu, ia termasuk orang yang gila berorganisasi. Padahal, ketika sekolah ia tergolong "pelajar tulen". "Menjadi pengurus OSIS sekalipun saya tak pernah," kenangnya.

Kini, Eddy Kuntadi aktif dan menjadi pengurus inti di berbagai organisasi kepemudaan dan profesi. Di Pengurus Pusat FKPPI, putra tunggal Brigjen (purn) Djoko Soedarsono ini tercatat sebagai bendahara. Ia juga menjadi pengurus inti di organisasi Pemuda Panca Marga. Di BPP HIPMI, Eddy kini menjabat wakil ketua Umum.Bulan lalu, dalam Munas REI yang berlangsung di Jakarta, ia juga dikukuhkan sebagai salah satu ketua kompartemen DPP REI 1995-1998.

Banyak orang, menurut Eddy, salah menduga bahwa apa yang diraihnya merupakan fasilitas dari ayahnya. Padahal, ayahnya pensiun tahun 1978. Sedangkan Eddy baru merintis usaha, dengan membuka biro arsitek tahun 1981. "Saya memulai usaha betul-betul dengan kemampuan sendiri," katanya.

Berikut perbincangan Pria Takari Utama dan Widayat S Noeswa dari Properti Indonesia *dengan Eddy Kuntadi, di kantornya, di Jalan Duren Tiga Jakarta Selatan. Petikannya:*

Sektor properti kini sedang menjadi sorotan. Sebagai pelaku, bagaimana Anda melihat situasi bisnis properti saat ini?

Sebagian orang melihat dari sisi perbankan. Orang menganggap dunia properti menjadi penyebab timbulnya berbagai hal seperti kredit macet dan ekonomi *overheated*. Tetapi sebagai pengembang, saya melihat perlu diperjelas atau dipisahkan, sebetulnya kalau mau bicara properti, properti yang apa dulu. Beberapa orang menyamaratakan bahwa properti sekarang bermasalah. Bagi saya, itu perlu diperjelas. Yang masuk kategori properti ini perlu dikotak-kotakan dulu. Bidang yang saya tekuni yaitu perumahan, kebutuhannya tetap tinggi.

Artinya, tak semua subsektor properti mengalami penurunan gairah?

Ya, kita harus *fair* melihatnya. Subsektor properti yang lain mungkin sedang mengalami penurunan. Perumahan juga jenuh, tetapi kalau perumahan menengah, saya pikir tidak. Segmen ini tetap bergairah dalam kondisi apapun. Dulu ketika adanya *tigh money policy* pun saya masih bisa jalan dengan segmen tersebut. Di sinilah diperlukan kejelian.

BERSAMA MENPERA **IR. AKBAR TANDJUNG** SAAT PELUNCURAN PROYEK RESOR ANYER MARINA

Mengapa?

Kebutuhan akan perumahan, sejalan dengan perkembangan jumlah penduduk, tidak akan pernah habis. Tinggal kita melihat konsentrasinya mau ke mana dan segmen pasar mana yang akan dikejar. Bicara konsentrasi ini, kita bicara areal atau pengembangan daerah. Saya bermain di segmen pasar yang lebih spesifik.

Menurut seorang profesor dari Surabaya, kebutuhan perumahan kita tidak sebesar yang diprediksikan, karena banyak pembeli rumah bermotif investasi. Pendapat Anda?

Begini. Segmen pasar itu selalu ada dan spesifik. Kehidupan ekonomi sudah semakin baik. Ini berakibat pada tingkat pendapatan masyarakat juga makin baik. Terutama golongan generasi muda yang berpendidikan

dan punya pendapatan lebih baik. Segmen ini yang saya pegang. Begitu juga kalangan birokrat dan pegawai negeri yang pendapatannya semakin baik. Menurut saya, segmen ini masih besar dan perlu kita kejar.

Konsep rumah yang dikembangkan bagi mereka antara menengah sampai mendekati kecil, tetapi tidak sampai kecil sekali.

Di Jabotabek, kelihatannya Grup Daksa lebih mengandalkan areal selatan

Saya berpegang pada pameo bahwa wilayah selatan Jakarta akan menjadi tumpuan sekarang dan masa datang. Wilayah selatan ini kan makin mekar. Selain itu, daerah selatan mempunyai beberapa poin positif, misalnya wilayah-wilayah hijau masih lebih baik. Kita juga mengerti bahwa pemerintah mempunyai ketentuan bahwa untuk ke selatan ini dibatasi, sehingga pengembangannya diarahkan ke timur dan barat. Di selatan, konservasi lingkungan serta peresapan air tanah selalu menjadi perhatian. Kedua, kecenderungan untuk industri ke arah selatan lebih kecil. Saya melihat konsep-konsep pengembangan kota satelit ini tetap akan diarahkan ke selatan.

Tahun 1996 ini bandul bisnis perumahan menurut Anda bagaimana?

Kalau bicara masalah perumahan, tak perlu khawatir. Kita belajar dari beberapa negara khususnya berkaitan dengan bidang perumahan, dilihat dari pertumbuhan jumlah penduduk, selalu sinkron itu. Nah tinggal sekarang kita sebagai pengusaha harus lebih jeli melihat segmen pasar dan melihat lokasi. Dua hal itu yang penting.

Anda termasuk yang selalu mengklaim diri sebagai pembangun hunian berwawasan lingkungan. Apa sih kriteria berwawasan lingkungan? Apa bukan slogan pemasaran saja?

Proyek kami memang lebih banyak di selatan Jakarta. Sebab, makin ke selatan suasananya makin asri. Konservasi lingkungan masih terjaga. Suasana seperti itu harus tetap dijaga dengan membangun perumahan yang berwawasan lingkungan. Caranya? Pertama, menjaga konservasi air tanah. Air hujan tidak boleh dibiarkan terbuang percuma, tetapi harus meresap ke dalam tanah. Untuk itu, di setiap rumah dibuatkan sumur resapan air. Untuk melakukan ini, kita bekerjasama dengan pakar lingkungan dari UGM. Cara ini sudah diakui oleh departemen PU. Kedua, konsep desain selalu menekankan pada konsep hijau. Lingkungan hijau adalah ciri perumahan berwawasan lingkungan. Karena konsep ini, kita sudah dua kali mendapatkan penghargaan. Satu dari Pemerintah Jawa Barat sebagai lingkungan perumahan berwawasan lingkungan terbaik. Baru-baru ini kami mendapat *Sahwalhi Award*, karena dinilai mempunyai keperdulian terhadap lingkungan. Jadi, konsep berwawasan lingkungan bukan ungkapan semata, tetapi ada hasil nyata yang dilakukan.

Anda tidak berminat menerjuni subsektor properti komersial?

BERSAMA EDWIN KAWILARANG DI SELA-SELA MUNAS REI KE-8 BULAN DESEMBER LALU.

Ke perkantoran kita ada keinginan, tetapi nanti kalau sudah mendapatkan suatu *captive*. Yang jelas kita sekarang ini ke perumahan dan terus mencoba diversifikasi ke resor.

Resor kan cukup tinggi risikonya. Mengapa Anda berani meluncurkan proyek Resor Anyer Marina?

Ini merupakan satu antisipasi yang bersifatlebih spesifik. Pertama, liburan sudah menjadi suatu kebiasaan

dan kebutuhan. Kedua, dengan adanya hari Sabtu libur, orang mempunyai kebutuhan *weekend* yang lebih besar. Untuk mengatasi kemacetan lalu lintas ke Puncak setiap waktu liburan, saya melihat perlu dicarikan alternatif tujuan wisata selain puncak. Sebagian orang, mungkin senang ke gunung tetapi saya mempunyai kombinasi pegunungan dan pantai. Laut punya daya tarik tersendiri.

Kita mencoba menciptakan sesuatu lingkungan khas. Pertama, bentuknya *landed house* dengan tanah yang relatif luas, bukan *row house* atau yang berderet-deret begitu. Kedua, dengan status tanah yang HGB mempunyai nilai tersendiri bagi pembeli, mungkin mau dijaminkan ke bank dan lain-lain. Ketiga, kita bisa mengelola kembali. Artinya, kalau konsumen tak menggunakannya sendiri, kita bisa membantu untuk menyewakan ke orang lain.

DI TENGAH PARA ARSITEK GRUP DAKSA
CIKAL BAKAL BISNIS GRUP DAKSA

Fasilitas dan lokasi dirancang semenarik mungkin. Misalnya, ada fasilitas olahraga dan kelautan, restoran terapung, jet ski, akademi golf. Selain itu, dengan harga yang relatif terjangkau (tipe 38/300 harganya 85,5 juta), kami yakin tak ada masalah bagi pasar. Kalau produknya bagus, otomatis orang akan membeli.

Di saat bisnis rumah properti menurun, terutama untuk rumah mewah dan resor, Anda yakin proyek ini bisa disambut pasar?

Buktinya, saat acara peluncuran laku keras. Kita kembali kepada segmen tadi. Yang saya kejar, orang hanya menyisihkan kurang lebih Rp 850 ribu tiap bulan. Rekreasi untuk satu keluarga misalnya dua minggu sekali. Mengingat sewa hotel cukup mahal, saya kira habisnya bisa Rp 1 juta. Mengapa ia tidak sisihkan anggaran itu untuk menyicil rumah resor yang bisa dimiliki. Lagi pula, konsepnya mengawinkan antara rumah dengan *village* dan yang penting harga tak begitu tinggi.

Kabarnya Anda sedang meyiapkan pembangunan sebuah kota baru di wilayah Depok. Apa bedanya dengan kota-kota baru yang kini sudah ada?

Ya, sekarang kita sedang men-*develop* sekitar 300 hektar di daerah Depok. Nama yang direncanakan Kota Kembang. Karena kita ingin ada ciri khusus, yaitu menghidupkan suasana di sana dengan bunga. Konsepnya kota terpadu yang disesuaikan dengan RUTR Depok, dan dilengkapi dengan berbagai fasilitas sebagaimana layaknya sebuah permukiman skala besar.

Kapan mulai dibangun ?

Mulai pertengahan tahun 1996 ini.

Makin banyak kejadian seperti kasus perumahan fiktif dan keresahan konsumen perumahan karena ulah pengembang. Sebagai pengurus REI, bagaimana Anda melihat etika bisnis para pengembang saat ini?

Itu kembali kepada pribadi para pengembang. Walaupun pemerintah membuat berbagai aturan, selama pribadi-pribadi para pengembang tidak punya sikap mental yang baik, menurut saya tetap akan sulit.

Tapi, masalah etika ini memang tidak bisa diserahkan kepada masing-masing pengembang. Karena itu aturannya perlu makin diefektifkan, demikian juga dengan mekanisme pengawasan yang ada di jajaran pemerintah.

REI sendiri, sebagai organisasi kan punya dua fungsi. Keluar, ia mewakili kepentingan anggota. Kedalam, ia perlu terus memantapkan fungsi pembinaan terhadap anggota, termasuk meningkatkan profesionalisme dan etik bisnisnya.

GENERASI MUDA TERDIDIK PENDAPATANNYA TERUS MENINGKAT. BEGITU JUGA KALANGAN BIROKRAT. MENURUT SAYA, SEGMEN INI MASIH BESAR DAN PERLU KITA KEJAR.

Komplain konsumen yang cenderung meningkat ini, apa bukan menunjukkan indikasi menurunnya integritas pengembang?

Kita memang tidak bisa menghindari komplain. Saya pikir tidak ada developer yang tidak mempunyai masalah. Kini, tinggal bagaimana kita memperkecil masalah. Paling tidak, kalau masalah itu timbul bagaimana *treatment* kita untuk mengurangi hal itu.

Khusus bagi Daksa, saya selalu menempatkan orang yang bisa dipercaya untuk menangani setiap kawasan. Saya menerapkan sistem desentralisasi, di mana setiap kawasan mempunyai penanggungjawab pengelolaan. Kalau ada masalah, lalu dikoordinasikan dalam rapat direksi setiap pekan.

Biasanya, konsumen kami, kalau ada komplain tidak ke kawasan, tetapi umumnya mereka menyalurkan langsung ke kantor pusat. Supaya kita tahu dan ambil tindakan, kan begitu. Secara jujur itu pasti dialami.

Menurut Anda, apa faktor-faktor penyebab makin meningkatnya komplain konsumen?

Itu suatu proses. Sebagian pengembang tidak melakukan pembangunan sendiri, tapi menyerahkan kepada sub-sub kontraktor. Di sinilah kadang-kadang timbul masalah, karena tidak semua kontraktor punya kemampuan yang sama. Kadang-kadang satu kontraktor yang kita anggap mampu, tahu-tahu ada saja masalah. Inilah biasanya penyebab keterlambatan.

Walaupun itu kesahan kontraktor, dampaknya selalu merugikan konsumen. Dan, konsumen selalu nyaris dalam posisi lemah

Begini. Umumnya pengembang kan berprinsip: "Saya punya aturan main begini, Anda mau membeli atau tidak. Kalau mau membeli, harus ikut aturan yang saya buat." Tapi menurut saya, kini kita tidak bisa lagi seperti itu. Kita harus kembali ke prinsip bahwa konsumen adalah raja. Konsumen ini punya hak yang seimbang dalam berhubungan dengan pengembang. Kalau kita tidak melayani dengan baik, saya yakin citra pengembang itu akan sangat jelek.

Tapi kadang-kadang pengembang juga kurang transparan mengenai proyeknya, sehingga konsumen mendapat informasi yang keliru....

Di sinilah para konsumen juga harus jeli. Kadang-kadang konsumen begitu mudah mempercayai semua keterangan yang diberikan pengembang. Contohnya, konsumen sering tak pernah membaca dengan teliti kontrak. Begitu timbul masalah, misalnya rumah belum jadi sesuai jadwal, mereka baru melihat kontrak. Harusnya sejak awal dong. Karena itu, seharusnya konsumen tidak dalam posisi lemah. Jadi, ini harus timbal balik. Pengembang punya hak untuk mempunyai suatu pola, di lain pihak konsumen pun perlu pula menjaga hak-haknya. Kita sedikitpun tak ada niat menipu masyarakat. Sekali konsumen merasa tertipu, maka dampaknya akan sangat luas. Dari mulut ke mulut orang akan menggunjingkannya. Kalau ada kekurangan, *oke* kita perbaiki bersama-sama.

Sekarang pemerintah membuat peraturan bahwa semua pengembang perumahan harus meregistrasi diri dan melaporkan setiap tahapan pembangunannya kepada Kantor Menpera. Pendapat Anda?

Saya kira ini suatu aturan yang baik, untuk mengontrolnya. Tapi, jangan sampai kontrol itu menjadi birokrasi baru yang akhirnya menyulitkan. Ini adalah untuk kepentingan masyakat dan untuk keamanan dan di satu sisi pemerintah punya alat *monitoring*. Ini hal yang sangat baik. Pemerintah kan punya satu target mensejahterakan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan perumahan. Untuk itu pemerintah perlu tahu dong secara detil para pengembang yang terlibat dan apa yang dilakukannya.

Bagaimana Anda membagi waktu antara mengurus perusahaan dan aktivitas di berbagai organisasi yang Anda ikuti?

Saya punya profesional yang cukup handal. Saya cukup berkonsentrasi pada perencanaan dan

PERTEMANAN ADALAH ASET SAYA. SELAIN ITU, DALAM MENJALAN-KAN SETIAP TINDAKAN SAYA SELALU MENCOBA BERPEGANG PADA TIGA KATA: PIKIR, UKIR DAN ZIKIR.

pengawasan. Kalau mereka bisa bekerja sesuai apa yang direncanakan, itu kan berarti memperingan tugas pengawasan. Secara bertahap, beberapa fungsi penting juga mulai saya delegasikan kepada beberapa rekan saya.

Anda menganut filosofi bisnis apa?

Pertama, teman adalah aset. Kedua, dalam menjalankan setiap tindakan saya selalu mencoba berpegang pada tiga kata: pikir, ukir dan zikir. Sebelum bertindak kita camkan dulu, kalau itu benar baru implementasinya lalu kemudian diikuti dengan doa kepada Tuhan.

Siapa yang paling berpengaruh dalam perjalanan hidup Anda ?

Saya punya banyak idola. Diantaranya para senior, seperti Pak Akbar Tandjung, Pak Siswono, dan dalam bidang kepemudaan jelas ya Mas Hayono Isman.

Apa obsesi Anda?

Saya ingin menjadi pengusaha yang baik, berhasil dan menjadi panutan bagi anak-anak saya. Itu saja.

Eddy Kuntadi merintis usaha Daksa tahun 1981, bersama temannya seorang insinyur teknik sipil, Tito Santoso. Ketika itu ia masih kuliah di Fakultas Teknik Universitas Tarumanegara (ia lulus sebagai arsitek tahun 1983). Duet Eddy dan Tito mulanya hanya mendirikan perusahaan konsultan arsitektur. Kantornyapun masih di rumah Eddy di Jl Daksa, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan. "Nama perusahaan itu asalnya memang dari nama jalan di rumah saya itu," kenang Eddy. Ia menggunakan nama itu, karena kata "daksa" yang berasal dari Bahasa Sangsekerta maknanya juga bagus yaitu tangkas dan berpengalaman.

Dari konsultan, Daksa berkembang menjadi kontraktor. Mereka membeli beberapa kapling tanah di wilayah Cinere, membangun rumah tinggal lalu menjualnya. Sebagai kontraktor suatu ketika mendapat proyek pembangunan Museum Perangko di Taman Mini. "Itu adalah proyek monumental bagi kami," tambah Eddy.

Setelah sukses membangun beberapa rumah tinggal, akhirnya timbul ide untuk menjadi pengembang kawasan. Tahun 1987/1988, Daksa mulai mengembangkan perumahan Griya Lembah Depok dengan fasilitas KPR BTN. Awalnya hanya seluas 2 hektar, lalu berkembang menjadi 15 hektar. Setelah itu, Eddy makin dipercaya oleh perbankan sehingga dapat mengembangkan proyek berikutnya. Lalu, ia masuk pada pembangunan rumah menengah Griya Depok Asri. Itupun dimulai hanya dengan lahan 7 Ha. Barulah belakangan perumahan itu berkembang menjadi 20. Eddy terus merambah daerah lain dengan membangun Griya Tugu Asri (dekat kampus UI) dan Puri Sriwedari di Cibubur. Terakhir, Daksa meluncurkan proyek perumahan resor Marina Anyer sebanyak 840 unit di atas tanah seluas 60 hektar di Pantai Anyer Jawa Barat. Dan, pertengahan tahun 1996 ini, Eddy juga mau mengembangkan permukiman berskala kota di bilangan Depok seluas 300 hektar.

Anda kayaknya dekat dengan anak-anak?

DI TENGAH KELUARGA TERCINTA

Begini ya karena saya punya aktivitas yang cukup sibuk dimana hari Senin sampai Jumat *nggak* pernah *ketemu* anak-anak, saya pulang malam dia sudah tidur, sehingga Sabtu dan Minggu betul-betul saya manfaatkan. Saya sekarang main scapping, ini satu hobi saya yang mungkin ada 30 orang grup sering main bersama.

Dari istrinya Nunik Syafiana yang dinikahi tahun 1981, Eddy dikaruniai dua orang putra dan satu orang putri. Mereka adalah Arya 9 tahun, Dimas 7 tahun, Adinda 5 tahun. "Setiap Sabtu dan Minggu adalah hari keluarga. Tak ada urusan bisnis di hari libur," ujar lelaki yang senang melakukan jogging *ini* ■

Di JAKARTA DESIGN CENTER
Anda bisa mewujudkan impian anda

Konsep baru belanja interior dan arsitektur :
Melihat, memilih, merancang, konsultasi
dan memiliki, sekaligus disatu tempat.

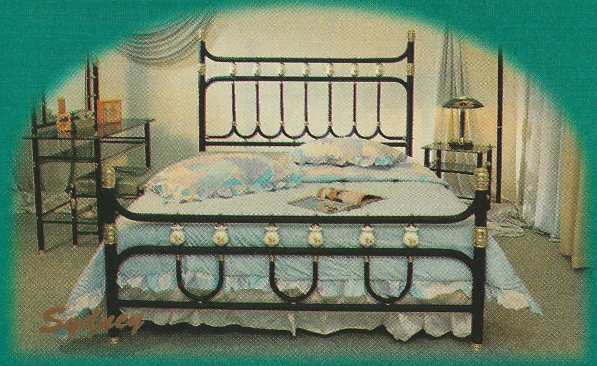
JAKARTA DESIGN CENTER

JL. GATOT SUBROTO NO. 53 SLIPI
JAKARTA 10260 INDONESIA
TELP. 021 5495130
FAX. 021 5495116

Brassbed®

VENEZIA

THE ART OF SLEEPING



LAMBANG SUKSES SEBUAH MIMPI

Information : 62.21.7226522 Fax : 7265262

Hubungi : *Counter Resmi*

VENEZIA BRASS BED OUT LET

Jakarta : *Pondok Indah Mall, HFC, Lantai 2, Pondok Indah - Jakarta Selatan*

Super Mall : *OB One Stop Furnishing, Lantai Dasar*
SUPER MALL, LIPPO VILLAGE, Karawaci, Tangerang
TELP. 7201775 - 7243625 - 7226521, FAX. 62.21.7201888 - 7265262 - 7226522

RUMAH KREATIF RATIH SANGGARWATI

Punya rumah mulanya hanya karena ejekan teman-teman. Kini rumah itu bagi Ratih Sanggarwati menjadi tempat untuk pulang dan sarana menyalurkan kreativitas.

SUMARDI

Jalan di perumahan Puri Cinere yang naik turun dan rinai hujan tidak menghalangi tekad kami mengunjungi rumah Ratih Sanggarwati, model dan peragawati yang namanya sudah menggema sampai ke dunia internasional ini. Ratih menempati rumah bernomor delapan, terletak di tepi ruas jalan yang menanjak dan menurun dari arah berlawanan.

Sepintas rumah itu serupa dengan rumah di kanan kirinya, tapi begitu masuk terasa sekali sentuhan-sentuhan khas yang membuat betah pengunjungnya. Kekhasan itu muncul dari perabot dan benda-benda pendukung interior yang unik. Ada berbentuk oval melengkung seperti kacang, ada juga kursi dengan sandaran tinggi. Belum lagi pernik-pernik unik yang bertebaran di sana-sini. Keunikan paling menonjol adalah meja makan dipadu dengan akuarium.

"Saya ingin memelihara binatang, agar bisa memberi perhatian dan merawat. Sebenarnya saya suka kucing, tapi Mas Budi tidak suka. Lagi pula dengar-dengar kucing itu membawa penyakit. Tapi saya tidak mau repot-repot. Jadi saya putuskan memelihara ikan saja," ungkap Ratih. Yang dimaksud dengan Mas Budi adalah suaminya, Budi Zen, seorang pengusaha wiraswasta. Mereka menikah Juli 1995 lalu.

Akuarium di rumah Ratih ini berbentuk limas terbalik yang tutup kacanya berfungsi sebagai daun meja makan. Sambil makan, orang bisa melihat ikan hias hilir mudik di bawah meja. "Rumah saya kan kecil, kalau ada akuarium dan ada meja makan, rumah saya jadi terlalu penuh. Karena itu saya

padukan saja dua perabot itu menjadi satu," kata wanita asal Ngawi, Jawa Timur ini.

Tempat tinggal Ratih sejak lima tahun yang lalu, yang dibelinya seharga Rp 86 juta ini memang mungil. Ia mendapatkannya dengan sistem kredit delapan tahun. Semula dikelompokkan dalam rumah bertipe 54. Kini rumah yang ia beli berkamar dua ini telah bertambah dua kamar lagi, di bagian belakang, dan di atasnya. Kamar belakang kini ditata menjadi ruang kerja dan perpustakaan kecil yang rapi. Sedangkan kamar atas berfungsi sebagai kamar cadangan, kalau ada tamu yang menginap.

Pemilik dan Presiden Direktur agen model Expose ini rupanya sejak dulu sudah berpikir panjang. "Saya mulai menerjunkan diri di dunia model dan peragawati tahun

1987. Waktu itu saya sudah berpikir bahwa dalam dua tahun saya harus punya mobil, kemudian dalam dua tahun berikutnya saya harus sudah punya rumah," kata Ratih kelahiran tahun 1962.

Angan-angan Ratih ini kemudian betul-betul terwujud. Dengan pendapatan sekitar Rp 1,5 juta per bulan ia kemudian bisa membeli mobil. Dan tahun 1990 mobil itu dijual untuk membayar uang muka rumah yang hingga saat ini ditempatinya. Selain sesuai dengan angan-angannya, ternyata ada hal lain yang mendorong Ratih membeli rumah itu. "Ketika saya baru mulai menjalani kontrak kerja dengan agen model di luar negeri, teman-teman ngeledek, peragawati sudah go international kok masih kontrak rumah. Saya tersinggung, lalu nekad beli rumah," kisah Ratih.

Dalam membeli rumah, yang menjadi pertimbangan utama Ratih adalah lokasi. Wilayah selatan Jakarta dirasakannya paling sesuai dengan dirinya, pun bagi orang-orang yang bergerak di bidang *fashion*. Walaupun di tempat lain, dengan harga yang sama mungkin bisa memiliki rumah lebih besar, tapi Ratih memilih rumah mungil ini. Ada juga unsur nama, Puri Cinere terdengar melodius di telinga Ratih. Lucunya, saat proses memilih, Ratih sama sekali tidak pernah melihat rumah itu. Bahkan, ia baru melihat rumah itu setelah pulang dari melanglang buana, dalam keadaan siap huni.

"Sekretaris saya yang mengumpulkan brosur-brosur rumah. Lalu saya menentukan pilihan lewat brosur itu. Kemudian segala urusan administrasi diberesi oleh sekretaris saya itu. Akhirnya Kintan lah yang membersihkan dan mengatur penempatan barang-barang. Ketika pulang dari luar negeri, saya langsung ke rumah ini, padahal berangkatnya dari rumah kontrakan," ucap Ratih sambil menambahkan kisah persahabatannya dengan Kintan Umari, sesama peragawati.

Ternyata rumah yang berisi perabot dan barang interior pilihan ini baru mulai terasa hidup sejak dua tahun lalu. Sebelumnya, selama tiga tahun dibiarkan seadanya. Alasannya, ia ingin rumahnya menjadi eksklusif, berisi barang-barang yang sesuai dengan keinginannya, sedapat mungkin tidak ada di rumah orang lain. "Ada juga benda-benda biasa, tapi bagi saya tetap spesial karena mengandung nilai historis. Misalnya hiasan keramik ini dibelikan Mas Budi ketika lagi naksir-naksirnya dengan saya. Atau gentong ini kado ulang tahun dari dari teman dekat saya dan Mas Budi," ujar Ratih menunjuk barang-barangnya.

Alasan lain, ketika itu Ratih sedang giat-giatnya beraktivitas di luar rumah, pulang hanya untuk tidur dan mandi. Cukup lama ia tidur hanya beralas kasur, tanpa tempat tidur, atau menerima tamu di bangku seadanya. Sedikit demi sedikit ia mengisi ruang-ruang dalam rumahnya itu dengan barang-barang pilihan. Beberapa dibelinya di luar negeri, yang lainnya ia rancang sendiri. Beruntung ia memiliki tukang pengrajin mebel yang berbakat. Dengan desain kreasi Ratih sendiri, pengrajin itu mampu menghasilkan perabot sesuai dengan keinginan Ratih.

Kegemaran berkreasi ini lama-lama dinikmati orang lain. Mula-mula sesama teman, kemudian siapa saja bisa pesan. Bahkan Ratih kemudian menyediakan sebuah tempat semacam *workshop* di Jalan Karang Tengah, tak jauh dari rumahnya. "Tapi jangan bilang saya ini pengusaha mebel lho. Ini hanya sekedar kegiatan untuk melampiaskan kreasi saja," katanya dengan logat jawa yang masih kental.

Sejak menikah, Ratih mengaku lebih

betah di rumah. Hari Sabtu dan Minggu ia usahakan berada di rumah, demikian pula Budi. Dengan demikian pasangan pengantin baru ini bisa menikmati rumah mereka berdua-duaan. "Saya senang dengan tanaman, Mas Budi juga ikut-ikutan, jadi akhir pekan kami sama-sama mengurusi tanaman," ujar Ratih tersenyum. Halaman depan dan belakang yang tidak seberapa besar itu memang terlihat tanaman-tanaman dalam pot. Bahkan di bagian dalam rumah pun terdapat pot besar dan kecil di sudut-sudut tertentu.

Dalam seni interior mereka punya satu selera. Buktinya kebersamaan mereka tidak banyak mengubah tatanan rumah ketika Ratih masih sendiri. "Mas Budi selalu bilang kalau saya lebih expert daripada dia dalam menata rumah, jadi dia menurut saja. Ada juga sih hasil penataan saya yang tidak disukai. Biasanya saya tahu kalau dia memberi komentar. Kalau tidak ada komentar berarti dia setuju," papar Ratih.

Diam-diam pasangan ini merencanakan punya rumah baru. Lokasinya di Podok Cabe, dan masih berupa tanah. Yang unik adalah tanah itu melembah dan membukit. Ketika mengutarakan hal itu ada binar-binar di mata Ratih, menandakan bahwa ia sudah membayangkan rumah itu, desain arsitekturnya, dan penataan interiornya.

Mata Ratih lebih berbinar-binar lagi ketika membayangkan rumah barunya nanti yang pasti lebih besar dari rumah lamanya itu akan menjadi tempat kumpul teman-temannya. "Di rumah sekecil ini saja teman-teman saya atau teman-teman Mas Budi sering berkumpul, bagaimana kalau rumahnya besar," kata Ratih.

Perkawinan Ratih dan Budi memang sepertinya menyatukan dua kelompok. Teman Ratih dan teman Budi menyatu sehingga pergaulan mereka jadi meluas. Rupanya ada komitmen khusus di antara mereka. Hal ini dikemukakan Ratih kepada *Properti Indonesia*. "Menikah adalah keputusan luar biasa bagi saya. Perlu kekuatan khusus untuk memutuskan dan menjalankan perkawinan itu sendiri, karena masing-masing terbiasa hidup mandiri. Agar beban tidak terlalu berat kami punya komitmen untuk seminimal mungkin meninggalkan kesenangan masing-masing. Antara lain tetap menjalankan kegiatan semula, dan tetap menjalani pergaulan yang sama," katanya kali ini serius.

Meski masih betah berbincang-bincang, tapi kami pamit juga kepada pemilik rumah. "Sering-sering ke sini ya, jangan hanya untuk wawancara atau motret saja dong, sekedar main juga boleh," teriak Ratih di depan pagar yang terbuka lebar diiringi lambaian tangan dan senyumnya yang hangat ■

TJ, Foto-foto: Tatan Rustandi

Direktori

Apartemen, Perkantoran dan Pusat Perbelanjaan

Seluruh Indonesia Tahun 1996

Apabila Anda Pemilik atau Pengembang (*developer or owner*) Apartemen, Perkantoran dan Pusat Perbelanjaan, Silahkan kirimkan data proyek dan perusahaan Anda.

Keterangan lebih lengkap dapat berhubungan dengan :

Yadie dan Djoni

Sekretariat Redaksi Majalah Properti Indonesia
Bungur Grand Center Blok A-2 No . 4-6
Jl. Ciputat Raya . Jakarta Selatan
Telepon : (021) 7255315 (hunting), 7253470-71
Faksimil: (021) 7247203

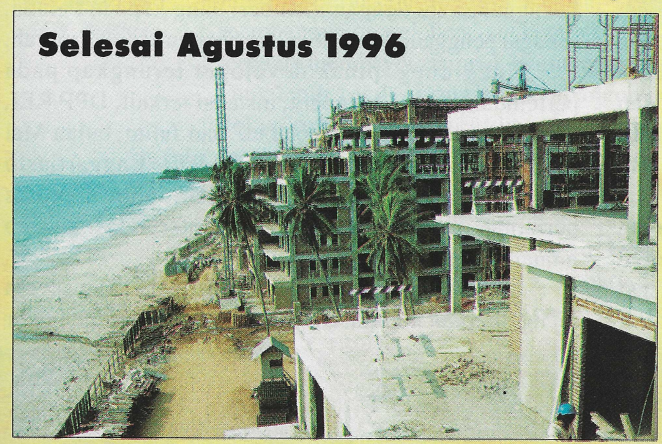
PROPERTI INDONESIA group

450 meter PANTAI TANPA KARANG

IZIN LOKASI NO. 460-15-SK-1993, IMB. NO. 649/SK.1.739/SIMB/PU/94, Anggota REI. NO. 0060

Cita-cita yang ingin diraih

Cita-cita yang hampir nyata



90 menit dari Jakarta, 45 menit sebelum Carita

BAYAR HANYA 20%, KREDIT BANK 60%, SISA 20% DIBAYAR DIMUKA OLEH PENGEMBANG

plus bonus menginap gratis 5 kali setahun @ 3 malam

Segera dibuka : HERO Pasar Swalayan, Hoka-Hoka Bento

HASDA/MPA/10 '95

Marbella
pantai Anyer
KONDOMINIUM
HOTEL & BALAI SIDANG

Pengembang/Pengelola/Pemasaran :

PT. PUDJIADI PRESTIGE LTD.

(Perusahaan Publik)

(021) 572-1345, (0254) 601-1875

Wisma Standard Chartered Bank, Lt. 9
Jl. Jend. Sudirman Kav. 33 A - Jakarta 10220

PERUMAHAN

Tercemar Kasus Perumahan Fiktif

Meski sempat diguncang berbagai kasus perumahan fiktif pembangunan rumah terus berjalan. Puncaknya, akhir tahun 95 ditutup dengan peresmian masal perumahan rakyat oleh Pak Harto.

Awal 1995 gebrakan bidang perumahan dimulai dengan bergulirnya kebijaksanaan pemerintah untuk menaikkan bantuan pemilikan rumah bagi pegawai negeri sipil (PNS) golongan I,II, dan III.

Kenaikan ini tentu saja disambut dengan baik oleh para pegawai negeri. Bagaimana tidak, kenaikan dana Tabungan Perumahan (Taperum) itu mencapai 100% Golongan I dari Rp 600.000 menjadi Rp 1,2 juta dan golongan II dari Rp 750.000 naik menjadi Rp 1,5 juta. Sedangkan golongan III dari Rp 950.000 menjadi Rp 1,8 juta.

Ketika mengumumkan kenaikan itu, Menpera Akbar Tandjung mengatakan, kebijaksanaan ini diambil sebagai upaya pemerintah mempercepat realisasi penyediaan perumahan bagi PNS.

Namun, sangat disayangkan, tingginya keinginan masyarakat untuk memiliki rumah, dimanfaatkan oleh oknum pengembang yang tak bertanggung jawab. Beberapa pengembang yang mengatakan tengah membangun proyek perumahan di Tangerang, Bekasi, dan Bogor ternyata hanya menjual brosur. Rumahnya belum berdiri, bahkan tanahpun belum dibebaskan.

Ribuan pembeli yang sudah memberikan uang tanda jadi dan berharap dapat memiliki rumah, terpaksa gigit jari. Puncaknya terjadi pada bulan November lalu ketika kantor developer PT MS dirusak oleh lebih dari 1000 konsumen perumahan yang berlokasi di Bogor ini. Sementara itu direktur utama perusahaan ini raib dengan membawa uang muka yang sudah dibayarkan. Diperkirakan, tidak kurang dari sekitar Rp 1 miliar dibawa kabur oleh oknum pengembang tersebut. Diduga surat izin pembelian lokasi yang dimiliki perusahaan ini palsu belaka, karena pemda Jabar merasa tidak pernah menandatanganinya.

Kesulitan usaha developer ternyata bukan hanya mengakibatkan munculnya pola rumah fiktif. Ada lagi ulah mereka yang enggan mengikuti kebijaksanaan Menpera membangun rumah mewah, RS dan RSS dengan perbandingan 1:3:6. Mereka mengejawantahkan keengganan itu dengan memberi uang kepada Pemda, sebagai pengganti kewajiban membangun rumah murah.

Uneg-uneg pihak developer terungkap pada pertemuan antara Menpera, instansi terkait, DPP REI, dan 13 developer dari Jabotabek dan Jatim, bulan Mei lalu. Menurut ketua umum DPP REI Enggartiasto Lukita, masalah ada pada harga lahan, sulitnya proses perizinan, dan belum seragamnya interpretasi konsep hunian berimbang.

Dari pertemuan ini, Kantor Menpera akan segera mengeluarkan keputusan berisi juklak yang mengatur

TATAN RUSTANDI

KOMPAS, KAMIS, 24 AGUSTUS 1995

Menpera: Kasus Perumahan Fiktif Dilaporkan ke Presiden

Jakarta, Kompas

...men RS dan RSS Dimint...
...Direksi Perum PPD

...Menpera akan Aktifkan ...ah Penjualan Rumah

KASUS RUMAH FIKTIF: *AKIBAT BESARNYA PERMINTAAN RUMAH MURAH*

secara rinci pelaksanaankonsep hunian beimbang tersebut.

Perjalanan bisnis perumahan tahun 95 juga dirasakan kurange menggairahkan. Kenaikkan bunga bank membuat mereka kalang kabut.

Bisnis perumahan tahun 1995 ternyata tidak lagi jaya seperti tahun sebelumnya.

Naiknya suku bunga KPR yang mencapai 23% ini membuat mereka terpaksa mengkoreksi harga untuk pasar sekunder. Kalau pada saat *booming* dulu harga rumah di pasar primer lebih rendah dibandingkan pasar sekunder, kini kebalikannya. Koreksinya mencapai 10 hingga 20 persen.

Fenomena menarik yang terlihat di tahun 1995 adalah makin maraknya pembangunan proyek berskala kota. Keberanian developer besar membangun proyek berskala kota ini ternyata membawa dampak keuntungan bagi developer yang lebih kecil. Dengan membangun perumahan di dekat kota baru ini tentunya meningkatkan minat masyarakat untuk membeli rumah di sana.

TATAN RUSTANDI

PAMERAN PROPERTI '95 : SEPI PEMBELI

Meskipun berkesan 'mendompleng', tetap saja keadaan ini menguntungkan konsumen. Mereka bisa memilih, yang mampu beli rumah di kawasan kota baru tentu bisa menikmati fasilitas kota baru itu lebih dekat. Sedangkan yang uangnya pas-pasan dan hanya mampu membeli rumah di sekitar kota baru itu, tetap bisa menikmati fasilitas baik, meski harus menempuh perjalanan dulu sekitar 15 menit sampai setengah jam.

Perkembangan menarik lainnya di tahun lalu adalah berhasilnya REI melobi BTN untuk memberikan kredir khusus kepada pengembang yang membangun RS dan RSS. Besarnya tiap DPD REI adalah 1 miliar. Masing-masing DPD REI berhak mengajukan lima pengembang dengan aset di bawah 100 juta. Masing-masing pengembang akan menerima kredit khusus sebesar 200 juta.

Rendahnya angka penjualan rumah kelas atas membuat kalangan pengembang melakukan segmentasi pasar. Rumah menengah yang semula ditawarkan dengan harga Rp200 juta, diperkecil dengan harga di bawah Rp100 juta. Ternyata, pasar rumah di kelas ini masih besar.

Terbukti dari tingginya penjualan perumahan dengan harga di bawah Rp100 juta.

Tahun 1995 ini ditutup dengan peristiwa besar yang bersifat nasional. Yakni, peresmian massal perumahan rakyat se-Indonesia oleh Presiden Soeharto. Selain merupakan bagian dari peringatan tahun emas Indonesia merdeka, peresmian yang berlangsung tanggal 30 November lalu juga dimaksudkan untuk memacu pembangunan RS dan RSS pada masa mendatang.

Sekitar 2.304 unit RSS, RS, dan rumah susun sederhana diresmikan Presiden Soeharto di Perumahan Bumi Cengkareng Indah. Seluruh unit itu mewakili 241.000 rumah lain di 27 propinsi seluruh Indonesia.

Peristiwa ini membuktikan bahwa pemerintah sangat memperhatikan kebutuhan masyarakat akan perumahan. Konsentrasinya kini lebih kepada masyarakat yang berpenghasilan rendah.

Kita lihat saja Jakarta. Menurut Kepala Dinas Perumahan DKI, Ir. Ongky Sukasah, penduduk DKI yang tahun 1995 berjumlah hampir 9 juta, sepuluh tahun mendatang diperkirakan akan berjum-lah 12,8 juta. Bila dirata-rata tiap tahun Jakarta membutuhkan sekitar 76.000 unit rumah untuk warganya.

Salah satu upaya lain dilakukan oleh DPP REI yang bulan Oktober lalu mulai mengungkapkan program kemitraan. Yang dimaksud adalah usulan agar developer besar merangkul developer kecil untuk membangun RS/RSS.

Kalau developer besar ingin membangun perumahan dan harus dengan pola berimbang 1:3:6, lengkap dengan fasos dan fasum yang baik, maka sebaiknya mereka menyerahkan proyek rumah sederhananya (perbandingan 6) itu kepada developer kecil. Dengan demikian developer kecil tetap dapat proyek, dan rumah sederhana tetap bisa berdiri tak jauh dari fasos dan fasum yang dibangun oleh developer besar itu.

Salah satu contoh kemitraan yang sudah berlangsung adalah pembangunan perumahan Citra Raya oleh Ciputra Group. Kompleks ini dibangun dengan menjalankan program kemitraan, proyek rumah sederhananya dibangun oleh developer kecil ■ *TJ*

APARTEMEN

Alih Fungsi Dan Koreksi Harga

Di tengah koreksi pasar akibat kelebihan pasok, sejumlah proyek apartemen melakukan alih fungsi

Tahun 95 wajah Jakarta makin menor, setelah dipoles dengan selesainya beberapa proyek apartemen baru. Beberapa lokasi kelas satu di kawasan Jakarta Selatan dan CBD banyak paling banyak diserbu pengembang. Terutama sepanjang jalan Casablanca, Dr Satrio, sampai ke Karet. Tercatat sebanyak 9 buah proyek apartemen mengambil lokasi disini. Semuanya dibangun dengan tingkat kemewahan tinggi, dan tentunya ditujukan untuk masyarakat kelas atas.

SUMARDI

PROYEK APARTEMEN GRAHA JAVA : ALIH FUNGSI

Besarnya pasokan apartemen dalam tahun 1995 lalu, membuat stok unit apartemen membengkak besar. Berbagai langkah dilakukan oleh pengembang untuk dapat terus menjual unit yang tersedia.

Salah caranya adalah menjualnya kepada orang asing. Sebenarnya ada peraturan bahwa WNA tidak diperkenankan memiliki properti.

Namun, didorong lesunya daya beli konsumen lokal, membuat pengembang memanfaatkan celah kelemahan hukum. Caranya dengan menggunakan nama lain seperti pembelian di bawah tangan, atas nama perusahaan, atau atas nama istri bila kebetulan menikah dengan orang Indonesia.

Apartemen yang berada di sini mulai terisi penuh. Sukses grup Lippo memasarkan apartemen di Karawaci patut menjadi catatan sendiri di pertengahan tahun lalu.

Namun, besarnya angka kekosongan tingkat penghunian apartemen di Jakarta memang tak dapat dihindari. Pihak agen pemasaran telah berusaha maksimal agar mampu menjual unit yang tersedia. Apa daya, semuanya tak banyak membantu. Langkah yang banyak diambil adalah melakukan pengalihan fungsi unit apartemen, dari *strata title* menjadi *serviced apartement*. Selama tahun 95, angka sewa memang masih tinggi. Terutama apartemen yang berlokasi di CBD dan Jakarta Selatan.

Kelesuan pasar apartemen di tahun 1995 ini mulai terasa sejak pemerintah berniat untuk memberlakukan pajak pertambahan nilai barang mewah (PPN BM) sebesar 20% Ada pendapat pro dan kontra sehubungan dengan kenaikan PPN BM ini. Yang pro antara lain Budiarsa Sastrawinata. Presiden Direktur PT Bumi Serpong

Damai ini perpendapat bahwa kenaikan ini merupakan bentuk subsidi silang dalam pembangunan perumahan.

Bagaimana pun lebih banyak yang kontra dengan kebijaksanaan ini. Para pengembang dan agen pemasaran berusaha untuk menolaknya.

Keputusan ini dirasakan tidak fair, menurut mereka tidak semua unit dalam apartemen itu tergolong mewah. Contohnya tipe studio yang tidak bisa dibilang mewah. Belakangan diputuskan, pajak barang mewah hanya dikenakan untuk apartemen dengan unit berukuran 150 meter persegi ke atas.

Nasib pasar apartemen memang sangat memprihatinkan sampai akhir tahun 95. Beberapa kali penyelenggaraan pameran properti, tak satupun unit apartemen yang terjual. Tahun 1995 ini juga diramaikan oleh penundaan pembangunan proyek apartemen.

Bahkan beberapa pengembang sudah mengalihkan fungsi apartemen yang mereka buat, menjadi hotel dan perkantoran kantor. Atau ada yang menggabungkan antara tiga fungsi itu ditambah dengan mal yang luas. Puluhan unit apartemen yang rencananya dijual dengan *strata title* banyak yang beralih-fungsi menjadi apartemen sewa.

Pada akhir tahun 95, apartemen sewa dan apartemen *strata title* yang siap huni hanya 44% dan 63% dari yang dijadwalkan selesai tahun 1995. Hal ini mencerminkan adanya kecenderungan di kalangan developer untuk menunda atau memikirkan kembali proyeknya akibat lemahnya permintaan untuk penjualan apartemen.

Tidak bisa digeneralisir memang, karena ada juga apartemen yang sudah terisi penuh. Terutama untuk pasar sewa. Meski agak tersendat, kenyataan ini membuat pengembang terus melanjutkan proyek apartemen yang hampir selesai. Masalahnya yang tidak selesai lebih banyak lagi, bahkan ada yang lahannya masih berupa semak belukar ■ *TJ*

HOTEL DAN RESOR

Hikmah Lima Hari Kerja

Pasok resor 95 di Bali meningkat drastis. Pembangunan hotel di Jakarta pun menjamur. Tapi haruskah hotel nasional menjadi tamu di negeri sendiri?

Keinginan masyarakat untuk berlibur nampaknya tidak terpengaruh oleh tingginya suku bunga. Sektor hotel dan resor tahun 1995 ini makin marak. Kita lihat duluperkembangannya di kawasan Bali dan Nusa Tenggara. Kawasan ini memang DTW (Daerah Tujuan Wisata) utama Indonesia.

Kondisi yang baru yang muncul di awal tahun lalu adalah, melejitnya pamor hotel di kelas melati. Dihitung dari tahun 1990, tahun 1995 lalu kenaikan tingkat hunian hotel melati sebanyak 50,5%, sedangkan tingkat hunian hotel berbintang menurun hingga 41,57%

Masih di kawasan Bali, sektor resor juga menunjukkan peningkatannya. Apalagi proyek resor yang dipadu dengan wisata air dan lapangan golf. Pembangunan resor di Bali sangat didukung oleh Pemda setempat. Daerah Tabanan misalnya. Daerah ini dinilai kurang produktif karena tanahnya yang kurang subur. Kawasan ini dialihkan fungsinya menjadi kawasan wisata.

Kendalanya, kemudian muncul protes dari masyarakat setempat. Terutama masalah ganti rugi atas tanah mereka, dan masalah agama. Masyarakat merasa proyek resor itu merusak komunitas agama bila berdekatan dengan pura tempat pemujaan agama Hindu. Gosip tentang penghentian pembangunan resor pun bermunculan, meskipun kemudian disangkal oleh pengembang yang membangun resor di kawasan ini.

Kalau di Bali dan Nusa Tenggara masih banyak lahan yang kosong untuk dibangun resor terpadu, tidak demikian halnya dengan kawasan yang lain. Tahun lalu juga dimeriahkan oleh banyaknya launching resor di daerah Puncak, Jawa Barat. Kawasan yang sudah padat ini juga banyak berdiri rumah-rumah peristirahatan.

Penjualan vila di kawasan ini juga sangat marak. Terutama jenis vila ukuran kecil. Ukuran yang laku adalah luas bangunannya hanya 500 meter persegi. Hal ini bisa terjadi karena harga rumah resor yang besar dengan fasilitas komplit semakim melangit.

Padahal masyarakat terutama warga Jakarta membutuhkan tempat untuk beristirahat.

Selain untuk urusan rekreasi, pemilikan resor juga dimaksud untuk investasi. Sasarannya tetap untuk masyarakat kelas atas. Memiliki resor kini bisa lebih menguntungkan karena adanya sistem timeshare. Tentunya kalau resornya itu terdaftar pada jaringan ini. Dengan sistem ini bisa menikmati resor milik sendiri bisajuga menikmati resor lain. Selain itu pemilik mendapatkan keuntungan dari pemakai resor miliknya itu.

Menjelang akhir tahun lalu, beberapa pengembang juga memasuki pasar resor. Lokasi pembangunan resor pun sudah meluas ke tempat yang lain dari biasanya. Pantai di utara Jawa yang diincar developer bukan hanya Anyer dan Carita, tapi melebar ke Barat dan Timur. Sedangkan pegunungan bukan cuma Puncak, tapi sampai ke Subang.

Perkembangan bisnis di sektor hotel juga memasuki suasana yang marak. Di kota-kota besar Indonesia tahun 1995 ini bermunculan hotel-hotel baru. Di Jakarta saja beroperasi hotel-hotel baru, seperti hotel Regent, Hotel Omni Batavia, hotel Radison, Hotel Holiday Inn Crowne Plaza dan hotel Sedona. Selama tahun 1995/86, pertambahan hotel berbintang di Jakarta diperkirakan mencapai 9 buah dengan 2.737 kamar.

Penambahan jumlah hotel ini tentu saja menambah ketatnya persaingan. Sebelum kehadiran yang baru saja, sudah terjadi perang tarif di antara hotel-hotel. Gejala perang tarif antar hotel tersebut mulai terasa sejak pertengahan tahun lalu. Kini perang tarif itu terus berlangsung, ditambah dengan perang diskon. Nampaknya Jakarta juga akan dipenuhi hotel berbintang dari luar, seperti Singapura dan Thailand.

Yang terasa sepi di sektor hotel pada tahun 1995 adalah menurunnya kiprah hotel nasional. Keberadaannya terdesak oleh hotel asing yang punya jaringan Internasional. Nampaknya hotel nasional akan menjadi tamu di negeri sendiri, bila tidak segera disadari ■ *TJ*

TATAN RUSTANDI

HOTEL AMBHARA: PERANG TARIP

KAWASAN INDUSTRI

Pemerataan Lokasi Kawasan Industri

Jawa tertutup untuk pembukaan pabrik baru, kecuali khusus di kawasan industri. Upaya mengoptimalkan kawasan Industri di Jawa yang terbengkalai, dan membuka kesempatan pengoperasian pabrik di luar jawa.

KAWASAN INDUSTRI DI BATAM: *PEMERATAAN KE LUAR JAWA TURUN*

Laju pertumbuhan industri negara kita masih harus terus didorong. Tetapi pelaksanaannya harus diatur sebaik mungkin. Isyu hangat yang muncul untuk sektor kawasan industri (KI) di tahun 1995 adalah masalah pemerataan lokasi keberadaan usaha sektor industri.Pulau Jawa yang padat dinyatakan tertutup untuk pembangunan pabrik baru. Hal ini untuk mengisi kawasan industri kosong yang banyak terdapat di pulau Jawa. Selain itu juga untuk memeratakan pembangunan industri sampai ke wilayah lain di luar Jawa.

Bermula dari terbitnya Kepres no 53/ 1989 tentang kawasan industri. Untuk mendorong laju pertumbuhan industri, pemerintah memberikan beberapa kemudahan kepada para pengusaha untuk membuka kawasan industri. Peluang ini dimanfaatkan oleh investor untuk menyimpan lahan dalam jumlah besar.

Pemerintah daerah pun membuka kesempatan itu dengan menyediakan lahannya untuk mendirikan KI. Contohnya antara lain di Jawa Timur. Sejumlah pengusaha memanfaatkan kesempatan itu dengan memperoleh izin untuk mendirikan KI di kawasan yang telah disediakan itu. Ternyata pendanaan mereka terbatas sehingga sarana dan prasarana tidak terpenuhi. Dengan demikian pasar kemudian tidak berminat dan akhirnya kosong.

Kesulitan pemusatan pabrik dalam KI menurut PT Procon Indah adalah karena harga jual tanah di KI masih terlalu mahal. Selama beberapa bulan belakangan para pengembang KI menaikkan harga tanah, setelah peminat areal KI semakin banyak. Di DKI harganya mencapai US $ 150 per meter persegi, sedangkan di Bekasi US $ 45 per meter persegi, dan di Tangerang sekitar US $ 37,5.

Membangun KI memang mengundang investasi yang baik, namun diperlukan dana yang kuat. Tahun 1995 ini tercatat lima pemasok KI terbesar yang semuanya didanai oleh pengusaha kuat. Terdiri dari Lippo City di Bekasi, Bukitindah City di Cikampek, Cikarang Industrial Estate di Bekasi, Karawang International Industrial City di Karawang, dan Bintan Industrial Estate di Bintan. Adanya lima KI besar ini dapat dipastikan akan mendorong lajunya sektor Industri nasional.

ISTIMEWA

Besarnya pasok KI, membuat tingkat hunian KI di beberapa tempat menurun. Harga jual kawasan industri utama di Jakarta, menurut Colliers Jardine juga tetap stabil. Berkisar antara 100 - 222 dolar AS. Sedangkan di luar Jakarta berkisar antara 50 - 100 dolar AS per meter persegi.

Akhir tahun lalu, tercatat stok KI cukup besar. Di Jakarta ada sekitar 3.297 hektar, sedangkan di Jabar naik 21 persen menjadi 5.526 hektar. Pada semester kedua tahun lalu, di Jakarta juga dibuka KI Marunda yang berlokasi di Cilincing, Tanjung Priok. Begitu juga Agustus lalu, tahap pertama KI Suryacipta seluas 500 hektar juga diresmikan di Jabar ■ *IU/TJ*

PERKANTORAN

Srata Title Makin Marak

Besarnya pasok ruang perkantoran selama tahun 95, membuat angka kekosongan juga meninggi. Gedung-gedung baru bertumbuhan menyedot penghuni kantor dari gedung lama. Ada kelebihan pasok, tapi mulai dinetralisir dengan *strata title*.

Hampir tak ada lagi lahan yang tersisa di kawasan segitiga emas Jakarta. Lihat saja sepanjang jalan Sudirman, Thamrin, Rasuna Said, dan Gatot Subroto. Selama 1995 beberapa gedung tinggi terus bermunculan. Semua lahan di kawasan ini terisigedung-gedung perkantoran. Bangunan baru dengan desain arsitektur yang khas ini menambah maraknya suasana Jakarta.

Lewat tawaran fasilitas dan harga yang kompetitif, banyak konsumen perkantoran tergiur dengan munculnya bangunan baru ini. Cukup besar yang meninggalkan gedung kantor lama dan beralih ke tempat baru yang masih segar ini.Kepindahan ini bukan hanya didasari kemampuan perusahaan untuk membayar lebih mahal, tetapi juga untuk mendapatkan fasilitas dan efektifitas hubungan dengan relasi. Kelebihan gedung baru ini, apalagi yang berada di kawasan superblok tentunya juga meningkatkan gengsi perusahaan yang menempatinya.

SUDIRMAN TOWER: *LIPPO UNTUNG 15 MILIAR*

Menurut para konsultan pemasaran properti, meskipun banyak gedung lama yang ditinggalkan, namun ada pula perusahaan yang memilih setia dengan gedung lamanya itu. Sehingga gedung baru yang seperti dibangun dalam suatu lomba meskipun sedikit demi sedikit terisi, namun tetap kelebihan pasok.

Sekarang khusus di kalangan gedung-gedung baru, tentunya ada persaingan tersendiri. Begitu banyaknya gedung baru, tentunya menyebabkan banyak ruang kantor, dan makin lama jadi berlebihan. Kelebihan pasok menyebabkan harga sewa menurun dan ruang-ruang yang kosong. Dihitung-hitung kekosongan ini menyebabkan uang sekitar Rp 3,68 milyar melayang setiap bulannya.

Mengatasi masalah kelebihan pasok ruang kantor, beberapa pengembang mulai memperkenalkan sistem kepemilikan ruang kantor dengan *strata title*. Yaitu menjual gedung tersebut per lantai. Hasilnya cukup menggembirakan. Gedung-gedung lain pun mengikutinya. Sebenarnya cara ini sudah dimulai ketika aturan tentang *strata title* dikeluarkan pemerintah. Namun, waktu itu hanya dimanfaatkan untuk kepemilikan rumah susun.

Sistem ini ternyata cukup ampuh di pasar ruang kantor. Konsumen tidak saja bisa memanfaatkan ruang tersebut, tapi juga bisa dijadikan aset perusahaan. Sewa tiap bulan yang dikeluarkan, kini menjadi investasi masa depan.

Lihat saja gedung Sudirman Tower. Kini seluruh ruang kantor yang berada dalam gedung berlantai 24 ini terisi penuh. Padahal baru mulai ditawarkan dengan sistem *strata title* sejak tahun 1994. Keuntungan yang diraih Lippo sebagai developer yang membangun Sudirman Tower sekitar 15 miliar.

Kesuksesan Lippo ini tentu menarik hati para pengusaha properti yang lain untuk mengikuti jejaknya. Sejak awal tahun 95 lalu, puluhan gedung baru di kawasan Central Bussines District (CBD) mulai dijual dengan sistem *strata title*.

TATAN RUSTANDI

Sepanjang tahun 95, juga dimeriahkan dengan pembangunan gedung perkantoran di lokasi sekunder. Beberapa lokasi yang berkembang seperti di Slipi, Simatupang, dan By-Pass mulai dilirk pengembang. Adanya jalan lingkar luar, terutama di selatan Jakarta dan Barat, turut menambah suburnya pertumbuhan gedung perkantoran.

Tanda-tanda akan berkembangnya kawasan Jakarta Barat telah terlihat sejak dibukanya jalan Lingkar Barat. Pertumbuhan gedung perkantoran di kawasan Jakarta Barat, wilayah Kedoya dan Kembangan terlihat cukup cepat. Di waktu yang akan datang bisa jadi kawasan ini menjadi pusat perkantoran yang ramai. Kalau gedung perkantoran tersebar di seluruh kawasan Jakarta, maka kesibukan bisnis akan sedikit merata, tidak terpusat hanya di kawasan Jalan Sudirman - Thamrin melulu ■ *IU/TJ*

PUSAT PERBELANJAAN

Diserbu Ritel Mancanegara

Beberapa *shopping center* besar mulai beroperasi tahun lalu.

Ratusan ritek asing datang mematok ruang cukup besar. Di antaranya berlokasi jauh dari pusat kota.Tidak tertutup kemungkinan, sebentar lagi Jakarta bakal menjadi surga belanja setelah Singapura. Setidaknya, dua pusat perbelanjaan besar mulai beroperasi tahun 1995 lalu, yakni Supermal Lippo Karawaci dan Plaza Senayan akan membuktikannya. Tahun depan rencananya akan dibuka lagi beberapa pusat belanja. Di antaranya megamal Pluit.Yang menarik disimak, perkembangan kawasan pusat belanja kini bukan lagi sekadar membeli kebutuhan sehari-hari semata. Tapi mulai beranjak sebagai ajang rekreasi dan hiburan. Supermal Lippo Karawaci misalnya. Selain sebagai pusat belanja, mereka mengklain diri sebagai kompleks hiburan dalam ruangan terbesar di dunia. Di sebut hiburan karena di dalamnya akan terdapat permainan *roller* dan *jetcoster* sepanjang 400 meter, arena mobil tabrak, karpet terbang dan permainan konvoi truk.

Dengan luas areal mencapai 200 hektar, ruang-ruang supermal ini banyak diserbu oleh ritel terkemuka seperti JC Penny, Mega M, Galeria, Studio 21, Gramedia, Batik Keris, Auto 2000, OB One Stop Furniture, dan Ace Hardware. Sebagian besar datang dari mancanegara.

Menurut James T. Riady adanya ritel ternama ini diharapkan akan menarik pengunjung ke supermal ini. Perbandingannya dikemukakan oleh James dengan kenyataan yang dialami Lippocity Mall di Cikarang. Pusat belanja yang luasnya hanya 25 ribu meter persegi ini setiap hari dikunjungi 25 ribu orang.

Meski berlokasi jauh dari pusat kota, James yakin pusat belanja yang dikelolanya ini akan banyak dikunjungi orang. Berbagai alasan dikemukakan James, antara lain karena perkiraan bahwa setahun lagi pendapatan perkapita masyarakat Jakarta akan mencapai US $ 1000.

Perhitungan lain lagi adalah karena telah dibangunnya beberapa kawasan industri di daerah ini. Sekarang saja ada 3000 karyawan yang bekerja di Lippo Karawaci. Diramalkan tiga tahun lagi akan meningkat menjadi 10.000 karyawan.Optimistis pusat belanja Supermal yang berada di pinggiran

Jakarta cukup penting dijadikan catatan perjalanan bisnis properti di tahun 95 lalu. Bukan saja dengan serbuan ritel asing yang cukup banyak, tapi juga keberanian grup Lippo membalik konsep *shopping center* yang telah baku, yakni mencari lokasi di keramaian massa.

Besarnya serbuan asing juga terlihat pada kawasan pusat belanja yang dibangun konsorsium PT Aditya Wirrabakti, Kajima Overseas Pte. Ltd, dan Badan Pengelola Gelanggang Olahraga Senayan. Dengan segmentasi pasar masyarakat kalangan menengah, sebagian besar ruang Plaza Senayan dipenuhi oleh barang-barang asal luar. Misalnya Cloe, Carl Lagerfeld, Giorgio Armani, dan

Issey Miyake. Ada juga ritel besar lokal seperti Metro, Hero dan Studio 21. Investasinya mencapai Rp 200 milyar.Dengan modal hampir Rp200 miliar, di atas lahas seluas 60.000 meter persegi tersebut, pengelolanya berharap pusat belanja ini menjadi pusat mode terbaik di Jakarta. Untuk itu, mereka sengaja menyediakan separuh dari bangunannya untuk disewakan kepada pemilik toko busana dan aksesoris.

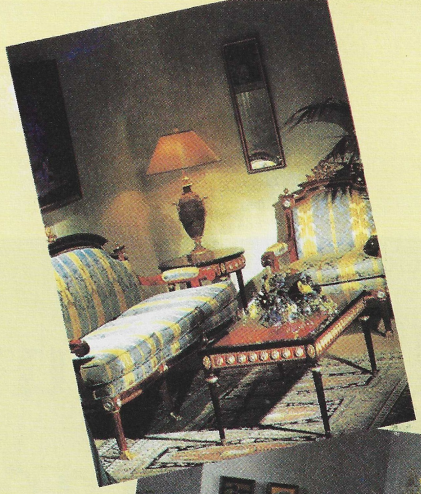
Tingginya kiprah ritel asing di Indonesia akhir-akhir ini memang cukup mencengangkan. Pada tahun 1991 jumlahnya hanya 6 buah. Kini sudah mencapai angka 103. Ritel asing ini banyak yang menduduki ruangan terbanyak dari beberapa pusat belanja.

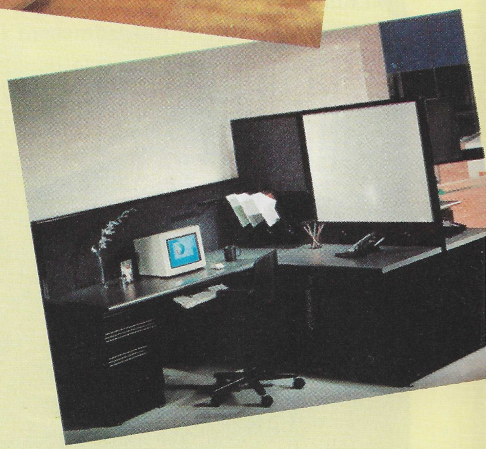
Lihat saja fenomena ritel Seibu dari Jepang di Mega Pasaraya, dan ritel Metro dari Singapura di Plaza Senayan■ *IU/TJ*

PLAZA SENAYAN : *DIPENUHI PRODUK LUAR*

TATAN RUSTANDI

PAMERAN EKSKLUSIF PRODUK INTERIOR DESAIN TERBARU.





TREND FURNITURE '96

Tahun ini sentuhan artistik seperti apa yang Anda inginkan untuk furniture Anda ? Inilah yang pasti mempesona. Lebih dari 70 perancang produk-produk interior ternama, dari dalam dan luar negeri, mempersem- bahkan karya-karya terbaiknya untuk Anda.

Segera jadwalkan kunjungan Anda. Kesempatan ini hanya 9 hari saja. Kami tunggu kunjungan Anda di **Hall B** Balai Sidang Senayan, Jakarta.

Dimeriahkan: Pameran Anggrek & Aneka Bunga , Tip Istimewa bagi Ibu-ibu Pecinta Keindahan.

Balai Sidang Senayan - Jakarta, 13 - 21 Januari 1996.

Penyelenggara : Ad-House Primacipta

TUKAR BANGUN

Menelusuri Jejak Langkah *Ruilslag*

Makin banyak lahan milik negara yang ditukar bangun (ruilslag) *ke swasta. Perburuan lahan murah ini makin menggejala ke daerah.*

Mencari lahan murah di lokasi strategis di pusat kota bukan hal yang mudah. Kalaupun ada harganya pasti mahal dan jarang yang mau jual. Namun, para pemburu lahan tak pernah putus akal. Buktinya, di yang di kanan-kirinya sudah marak gedung-gedung jangkung dan berada di kawasan pusat bisnis, PT Mandala Putra Permai (MPP) baru saja melakukan MoU dengan pihak Polri untuk me-*ruilslag* (tukar bangun) sebagian lahan Mapolda di dekat jembatan Semanggi.

Dalam isi MoU itu disebutkan, dari sekitar 14 ha lahan Mapolda, sebanyak 6,5 ha dengan nilai pergantian sekitar Rp 328 miliar, yang lokasinya berada di jalan Sudirman, dimanfaatkan oleh pihak MPP. Kompensasi yang harus dilakukan pihak MPP membangun gedung berlantai 24 pada sisa lahan Mapolda yang berada di jalan Gatot Subroto serta menyediakan lahan seluas 50 ha di Serpong, yang nantinya diperuntukkan bagi perumahan Polri. Sementara pihak MPP rencananya akan memanfaatkan lahan hasil tukar bangun untuk pusat perkantoran mewah.

Hingga sekarang memang masih dalam proses, karena Menteri Keuangan belum mengeluarkan izin serta Pemda DKI pun masih belum mengubah peruntukan lahan itu. Dalam Rencana bagian Wilayah Kota (RWBK) 1985-2000 peruntukkan lahan di lokasi itu masih berwarna merahtua, yang artinya untuk bangunan pemerintah.

Walaupun kelihatan agak birokratis, perburuan lahan milik pemerintah oleh pihak swasta merupakan langkah strategis yang paling menguntungan. Dibandingkan dengan lahan yang kepemilikannya bersifat pribadi-pribadi, memiliki lahan milik negara dengan proses tukar bangun dirasakan lebih mudah. "Kita tidak lagi harus menggusur-gusur, berhadapan dengan calo, serta berbagai problem lainnya yang mengganggu proyeksi proyek," ungkap seorang pengembang.

Seperti kita ketahui, banyak lahan milik negara yang terletak di kawasan strategis, di pusat kota,seolah-olah "lahan tidur". Padahal, jika dikelola dengan baik, justru mendatangkan manfaat yang lebih besar. Bukan itu saja, kalau dihitung-hitung, harganya pun relatif bersaing dengan harga pasar — walaupun banyak pula di bawah harga pasar.

Sudah cukup lama persoalan yang berkaitan dengan kekayaan negara ini diperdebatkan. DPR sudah lama pula mengusulkan agar pemerintah mengajukan RUU Perbendaharaan Negara. Terakhir, BPK kembali mengungkap temuannya dan mencatat sejumlah departemen mengu-asai aset negara, tetapi kemudian aset tersebut dimanfaatkan pihak ketiga.

BPKmengungkap sekitar 66.000 m^2 aset negara yang dikuasai oleh pihak ketiga tanpa ada laporan. Rinciannya, 9,9 ribu meter persegi dibawah penguasaan Departemen Kehakiman, 6,8 ribu meter persegi dibawah Departemen Pertambangan dan Energi, 43,55 ribu meter persegi dibawah Departemen Pekerjaan Umum dan 5,83 ribu meter persegi dibawah Departemen Perdagangan. Selain itu banyak pula tanah negara yang tidak bersertifikat, jumlahnya mencapai 9,5 juta meter persegi, yang berada di 5 departemen.

SUMARDI

MAPOLDA JAYA
LAHAN STRATEGIS
DIKAWASAN PUSAT BISNIS